

中国民营企业对外贸易发展存在的问题及对策

周 玲

(广东商学院华商学院, 广东增城 511300)

[摘要] 随着改革开放的步伐, 我国对民营企业的重视越来越重, 然而, 我国的民营企业在进行对外贸易发展时却遇到了不少问题。本文将结合我国民营企业的显示状况和企业的案例分析, 从对外贸易发展的认识上出发, 指出我国民营企业自身的不足和对外贸易中遇到的问题, 在此基础上提出打造民营企业自主品牌、加快民营企业的产业转型、培养人才等一些具有针对性的对策。

[关键词] 民营企业; 对外贸易; 核心战略

目前, 我国的民营企业包快个体工商户共有 4200 多万家, 占我国企业总数的 99%以上。我国民营企业所创造的最终产品和服务的经济价值已占我国 GDP 高达 65%。在工业新生产中, 民营企业的贡献率高达 76%以上, 并未我国创造了 50%以上的税收总额。此外, 数据显示, 我国的民营企业还提供了全国城镇 75%的就业岗位。在对外贸易方面, 我国民营企业虽然起步晚, 但是增长速度是非常惊人的, 增长幅度大, 并呈现出不断加快的良好趋势。

一、中国民营企业对外贸易发展存在的问题

(一) 国内因素造成的问题

我国是社会主义国家, 在以前, 很多人都误以为发展个体经济、私营经济就是在搞资本主义, 所以我国采取打压和不鼓励的方式对待个体经济和私营经济, 不允许其发展, 更不用说对外贸易了。随着改革开放, 民营企业在我国经济发展中的地位日益提高, 国家虽然越来越重视我国民营企业的的发展, 也制定了不少相关的政策鼓励民营企业的的发展也逐步放宽民营企业对外贸易的门槛, 但是某些优惠政策和税率等, 始终不如其他国有国营企业和外资投资企业。

回顾过去的数据, 2007 年我国民营企业选择资金困难的比重为 44%, 到了 2008 年则达到了 56.5%, 2009 年一季度减少到 49.2%, 最新的调查结果为 41.3%。(我国的民营企业的资金紧张程度如此严重, 在进行直接和间接融资时是如此困难。在我国, 虽然开设了创业板来给予一些中小企业在股票市场上进行融资, 但是许多中小企业却难达国内上市的要求。

(二) 国外因素造成的问题

贸易保护主义近年来随着 2008 年金融危机的爆发后不断受到各国政府的重视, (特别是国外针对我国产品所实施的贸易保护主义, 国外对于我国产品实施反补贴政策的国家不断增加; 随着各国的以保护主义的抬头, 都对我国包括民营企业在内的我国所有性质的企业对外贸易发展产生严重的阻碍。贸易壁垒的门槛越来越高, 贸易壁垒已成为全球性的普遍现象。我国的民营企业若想对外贸易发展顺畅, 必须努力克服在国外发展对外贸易所面临的各国贸易保护主义的问题。

国外企业的经营规范具有一定规模性和完善的售后服务。国外的企业在它们的国家享有当地政府所给予的政策支持, 税收税率低, 优惠政策多, 拥有很好的发展空间和发展优势, 加上对管理制度的制定、品牌核心的打造、技术的研发、企业文化的经营等方面重视, 国外的企业不仅在本土发展得很好, 而且走出国门进行对外贸易发展的时候也容易很多。在我国, 对于国外投资的企业也给予许多政策、税率的优惠。外资企业在我国发展的得到的优惠还是比我国的本土企业要多得多。

(三) 自身因素造成的问题

我国的民营企业经营的目标大都是为了实现资本的增值, 追求资本收益的最大化。所以这就会导致我国的民营企业很多时候都只顾眼前的利益而制定经营目标和决策, 企业的核心竞争力缺乏。我国的民营企业的经营者都不肯花钱和精力去打造属于自己企业的品牌和研发新的技术。

我国的民营企业的管理不完善, 一方面有 70%的民营企业基本上仍用家族集权管理模式, 家庭的内部成员占有企业很大的比例。这样的企业高度集权, 组织结构简单。随着企业规模的扩大, 需要不断融入人才, 这就使得家族集权管理模式弊端显露。另一方面, 我国的民营企业

大都采用了国内或国外的成功企业的经营模式, 来复制成功的经验, 但是却不去开发属于自身的适合自身发展的管理模式和企业文化, 这就容易导致企业本身缺乏凝聚力, 从而影响其自身对于对外贸易的发展。

我国的民营企业进入股票市场的上市标准高, 想在股票市场中进行直接融资很难。所以我国很多民营企业要进入股票市场当中, 一般都会采用收购已经上市的企业来达到“借壳上市”的目的, 从而利用收购到的上市公司在股票市场中筹集到的资金和公司所创造出的利润来供自己的企业发展的需要。但是, 我国很多借壳上市的民营企业都不愿意往收购到的上市公司中注入优质的资产。这样会导致收购回来的上市公司的经营有所影响, 甚至会让其成为一个真正的空壳并发挥不了太大的作用, 投资者也不会再往企业投入自己的资金, 这样就会产生恶性循环。

二、中国民营企业对外贸易发展的对策

(一) 提高民营企业核心竞争能力

一是积极打造自主品牌。民营企业应将自主的品牌搞好, 这样才能有利于对外贸易的发展。打造自主的品牌可以通过多方面的策略来实施。因为只要把自主的品牌做好, 就能给企业带来长期的利润。

二是加大技术研究的投入与研发。只有先进的技术和产品才能使企业走在国际市场的尖端。我国现有的民营企业很多都只注重眼前的短期的利益, 都不愿意加大对科学技术的投入, 觉得那些都是浪费。我国的民营企业必须正视在当今的时代“科学技术是第一生产力”的发展规律, 这样才会有利于我国的民营企业健康稳定有效地发展起来。

(二) 加快民营企业的产业转型

我国的民营企业大多数的出口产品都是以劳动密集型产品为主, 这些产品的附加值低, 企业赚取的只是一部分的加工生产的费用, 其余的品牌、技术、设计等附加值高的部分的利润都由他国赚取了。我国的民营企业应从低附加值转向高附加值, 从高耗能高污染转向低耗能低污染, 从粗放型转向集约型。

(三) 加强民营企业对于人才和技术的重视

人才和技术对于民因企业对外贸易发展是非常重要的。当今对外贸易的发展, 很多时候都会遇到国外的贸易保护主义的阻挠, 各国相应使出形式多样的贸易壁垒。很多时候对外贸易时需要一些对他国文化和风俗习惯比较了解的人才来进行的, 这样才能使订单能订下来。

(四) 提高政府对民营企业的政策支持力度, 放宽民营企业外股市的准入条件

我国的政府应该对民营企业给予更多的优惠政策, 支持和引导其积极地发展。例如在税收和贷款等方面可以适当地减低税率和降低要求, 这样有助于民营企业减轻税收负担, 拥有更多的资金进行技术的研发、品牌的打造等方面的经营活动。同时, 鼓励和支持民营企业上市, 放宽民营企业股市的准入条件是一个必然的趋势。

三、结论

我国的民营企业在对外贸易中遇到的问题最主要的还是自身经营管理不善的问题。我国的民营企业若想在对外贸易中取得成功的话, 就必须先在国内发展好, 增强自己的企业核心竞争能力, 打造属于自己企业的自主品牌, 进行企业的转型。只有这样才能在对外贸易中、在全球市场份额中占有一席之地。

作者简介: 周玲, 1983 年生, 女, 籍贯湖北, 学历硕士研究生, 职称助教, 就职于广东商学院华商学院。

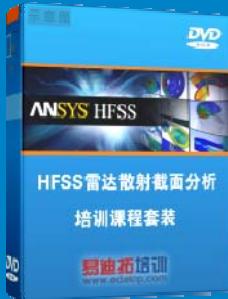
雷达散射截面（RCS）分析培训课程

易迪拓培训(www.edatop.com)由数名来自于研发第一线的资深工程师发起成立，致力和专注于微波、射频、天线设计研发人才的培养，是国内最大的微波射频和天线设计人才培养基地。客户遍布中兴通讯、研通高频、国人通信等多家国内知名公司，以及台湾工业技术研究院、永业科技、全一电子等多家台湾地区企业。

雷达散射截面（Radar Cross Section，简称 RCS）是雷达隐身技术中最关键的概念，也是电磁理论研究的重要课题，使用 HFSS 软件可以很方便的分析计算各种目标物体的 RCS。

由易迪拓培训推出的《HFSS 雷达散射截面分析培训课程套装》是从零讲起，系统地向您讲授如何使用 HFSS 软件进行雷达散射截面分析的全过程。该套视频课程由专家讲授，边操作边讲解，直观易学。

HFSS 雷达散射截面分析培训课程套装



套装包含两门视频培训课程，其中：《两周学会 HFSS》培训课程是作为 HFSS 的入门培训课程，帮助您在最短的时间内迅速熟悉、掌握 HFSS 的实际操作和工程应用；《HFSS 雷达散射截面(RCS)分析》培训课程是专门讲授如何使用 HFSS 来分析计算雷达散射截面，包括雷达散射截面、单站 RCS、双站 RCS 等的定义，实例讲解使用 HFSS 分析单站 RCS、双站 RCS 和宽频 RCS 的相关设置和实际操作等。视频课程，专家讲授，从零讲起，直观易学...

课程网址: <http://www.edatop.com/peixun/hfss/130.html>

● 更多培训课程：

● **HFSS 培训课程**

网址: <http://www.edatop.com/peixun/hfss/>

● **CST 培训课程**

网址: <http://www.edatop.com/peixun/cst/>

● **天线设计培训课程**

网址: <http://www.edatop.com/peixun/antenna/>